

Мы продолжаем публикацию статей и мастер-классов, посвящённых вопросам выбора и приобретения промо- и бизнес-сувенирной продукции.

В 2013 г. компания «Проект 111» подготовила и выпустила книгу «Case Control. 70 реальных примеров, как подарки работают на маркетинговую идею».

Подобного издания в России еще не было. Примеры удачного использования подарков в маркетинговых коммуникациях — под одной обложкой.

Книга суммирует опыт российских и зарубежных бизнес-компаний, некоммерческих ассоциаций и госструктур.

Рекомендовано к прочтению сотрудникам рекламных агентств, маркетологам, PR-специалистам, сотрудникам HR-департаментов, студентам и преподавателям профильных факультетов. Мы предлагаем вашему вниманию один из 70 примеров «Case Control».

ЗАКАЗЧИК:

футбольный клуб «Крылья Советов»
(kc-satara.ru)

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

профессиональный спорт

ИСПОЛНИТЕЛЬ:

компания «Союз-Сувенир Маркетинговые Технологии» (souzsuv.ru)

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

создать памятный подарок к юбилею клуба

ГОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

2012

ПОДАРОК С ИСТОРИЕЙ

Весной 2012 в Самаре торжественно отметили 70-летие футбольного клуба «Крылья Советов». Символами празднования стали футбольная ретроформа и винтажный кожаный мяч.

Одним из самых зрелищных юбилейных событий стал матч ветеранов клуба. Специально для этой игры была сшита ретроформа, прообразом для которой стала футбольная фуфайка семидесятых.

После матча футболисты получили подарки, в том числе мяч. Коричневая кожа, специальная шивка — именно так выглядели мячи, когда футбол только становился популярным видом спорта. На потертые бока мяча нанесли «состаренную» надпись «1942» (год создания команды) и фирменный знак. Клубу было важно, чтобы сувенир напоминал о времени появления команды, ведь акцент на блестящую историю «Крыльев Советов» — одно из направлений самопродвижения.

Получателями подарка стали легенды куйбышевского футбола: лучший бомбардир в истории «Крыльев» Равиль Аряпов; защитник Евгений Гецко; вратарь Геннадий Агуреев; полузащитники Анатолий Фетисов, Валерьян Панфилов; нападающий Вячеслав Садовников; главный тренер волжан в 2003-2006 годах Гаджи Гаджиев и другие известные советские спортсмены.

Один мяч стал экспонатом музея «Крыльев Советов». Но вообще сувенир вполне функционален: по весу, размеру и прочности он соответствует основным требованиям, которые предъявляются к спортивному снаряду.

Подробнее о книге: www.gifts.ru

МАПП благодарит «Проект 111» за предоставленный материал.





На потертые бока мяча нанесли «со-старенную» надпись «1942» (год создания команды) и фирменный знак. Клубу было важно, чтобы сувенир напоминал о времени появления команды, ведь акцент на блестящую историю «Крыльев Советов» — одно из направлений само-продвижения.



РЕЗУЛЬТАТ:

знаменитые футболисты были тронуты подарком, он, вместе с ретроформой, создал атмосферу юбилея, внес дополнительные ностальгические ноты в праздник. И, естественно, все, к чему прикасаются звезды, становится популярным среди их поклонников: после праздника был выпущен дополнительный тираж мячей, уже для продажи на сайте клуба.

СФЕРЫ ПРИМИНЕНИЯ:

спортивные акции, флешмобы, корпоративные выезды на природу.

ЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ ПОДАРКИ:

футбольный мяч, тираж: 60 шт.



БОЛЬШОЙ СПОРТ

Не секрет, что мечта многих мужчин — профессионально играть в футбол. Иркутский КУМИ (Комитет по управлению муниципальным имуществом) решил помочь своим сотрудникам в исполнении заветных желаний, дать им почувствовать себя настоящими звездами.

В ходе подготовки к общегородскому матчу, в котором должны были участвовать крупные организации, КУМИ заказал для своих сотрудников фирменную футбольную форму. Агентство «Медиаинформ», которое выполняло заказ, предложило необычное решение: яркий оранжевый комплект, на котором изображен силуэт города. Этот рисунок был выбран в качестве символа сферы деятельности сотрудников КУМИ.

Форма вызвала восторг не только у игроков, но и у болельщиков. Воодушевленная и поддерживаемая болельщиками команда КУМИ победила в матче. Кстати, после этого чиновники собрали постоянную команду и теперь вместе играют в футбол.

